



IMR200: Arne Fuchs

IMR200: Investitionsschiedsrecht, Konflikte zwischen Staaten und Unternehmen, multikulturelle Teams

Episode 200 | Gäste: Arne Fuchs | Arbeitgeber: Ashurst LLP | Veröffentlicht: 8.1.2024

[00:10] Marc Ohrendorf:

Herzlich willkommen zu einer, ich kann das schon aus dem Vorgespräch sagen, wirklich spannenden Folge Irgendwas mit Recht. Und heute zu Gast ist Arne Fuchs. Hallo Arne.

[00:19] Arne Fuchs:

Hallo.

[00:20] Marc Ohrendorf:

Arne, du hast mir im Vorgespräch erzählt, dass du eigentlich ziemlich früh wusstest, dass dich internationale Beziehungen interessieren und du irgendwie auch Jura machen willst und dann auch sozusagen was mit Völkerrecht. Wie kamst du denn dazu?

[00:33] Arne Fuchs:

Ja, genau. Ich wusste schon wirklich sehr früh, dass ich gerne Jura studieren möchte. Und das hat sich vor allen Dingen aus dem Völkerrecht ergeben, internationale Beziehungen, internationales Recht. Die Fragestellungen, die sich zwischen Staaten ergeben in ihren Beziehungen zueinander, die friedliche Streitbeilegung, nicht die kriegerische Auseinandersetzung, sondern wirklich die Lösung von Konflikten auf diplomatischer Ebene durch die Anwendung der Jura. rechtlicher Grundsätze. Das war immer faszinierend für mich. Ich habe danach dann mein Studium geplant als Studienort, Schwerpunkt, Sprachenprogramme, Auslandssemester. Allerdings damals nicht mit dem Tätigkeitsbild, wie es heute ist, sondern, das kannst du dir jetzt aussuchen, mit einem meinem romantischen oder naiven Verständnis davon, was es bedeutet, Völkerrecht zu machen. Ich habe ganz klassisch an eine Laufbahn im Auswärtigen Dienst oder bei internationalen Organisationen, Vereinten Nationen gedacht. Ich habe mir das dann auch im Studium angeguckt, habe aber relativ schnell gemerkt, dass das tatsächliche Leben in diesen Berufen doch sehr anders ist, als ich es mir eigentlich vorgestellt hatte. Und ich hatte da aber dann schon mein Herz ans wirklich materielle Völkerrecht verloren und die grundlegenden treibenden Kräfte, die Faszination für die internationalen Beziehungen und für den interkulturellen Austausch, die friedliche Streitbeilegung, das hatte sich ebenso bestätigt. Und ich hatte dann das Glück, internationale Schiedsverfahren, insbesondere Investitionsschiedsverfahren, als einen der wenigen Rechtsbereiche zu entdecken, in denen man als Anwalt Völkerrecht praktizieren kann. Und da habe ich dann letztlich alles gefunden, was ich mir ursprünglich erhofft hatte.

[02:34] Marc Ohrendorf:

Aber wo kam denn dieser Impuls her? Also wir reden ja jetzt gerade von einer Zeit als Schüler, dass man vielleicht auch mal irgendwie ein paar andere Sachen noch im Kopf hatte. Du hast gerade den total geradlinigen Weg geschildert. Das ist ja auch schön, dass das so gut geklappt hat und dass du diese Nische für dich gefunden hast und die jetzt mit so viel Erfolg auch ausfüllst. Aber wo kam der Impuls her? Weil viele, auch der Menschen, die hier zuhören, wünschen sich vielleicht ab und zu auch einen solchen Impuls, auch später im Leben. Weißt du, du bist im Referendariat oder gerade in der Examenvorbereitung und weißt vielleicht noch nicht so ganz genau, wo die Reise mal hingehen soll.

[03:09] Arne Fuchs:

Ja. Also ich kann dir leider nur sehr wenig an die Hand geben, wie man das findet. Ich glaube, dass man es findet, ist aber eine der wichtigsten Aufgaben, die man in dem Zeitpunkt, in dem Stadium der Karriere vor sich hat. Denn ganz egal, was es ist, am Ende ist Leidenschaft für das, was man tut, glaube ich, der Schlüssel zum Erfolg. Bei mir ist es ein Mix aus unterschiedlichen Faktoren gewesen, wenn ich es jetzt probiere nachzuvollziehen. Zum einen, wenn du dir überlegst, welche Zeit war das, dann gucken wir hier an die Jahrtausendwende. Da gibt es natürlich einige Ereignisse auf der Weltbühne, die völkerrechtliche Fragestellungen in den Vordergrund gehebt haben. Wir haben die Anschläge vom 11. September, die Reaktion der Staatengemeinschaft darauf. Wir haben vorher die ganzen Geschehnisse in Jugoslawien, auch weiter, wenn wir nach Afrika gucken, wo es wirklich sehr schwerwiegende Krisen auf der Weltbühne gab und Reaktionen der Staatengemeinschaft, die komplizierte und faszinierende Fragen aufgeworfen haben, wie man darauf reagieren sollte. Und wie man darauf auch rechtlich reagieren kann. Dazu kommen dann so die persönlichkeitsgetriebenen Faktoren. Wenn man sich anguckt, was ist meine Tätigkeit heute? Dann ist das eine, die in der Rente mit internationalen Sachverhalten umgeht. Ein Schiedsverfahren, das wir heute führen oder eine Streitigkeit hat easy fünf unterschiedliche Nationalitäten in einem Verfahren. Du hast zwei Parteien, du hast drei Schiedsrichter, die im Zweifel aus unterschiedlichen Ländern kommen. Wenn man sich dann noch die Anwälte anguckt, Zeugen, die auftreten, Experten, dann kommt man sehr einfach auch noch auf acht oder zehn unterschiedliche Nationalitäten. Ja, alleine in meinem Kernteam hier in Frankfurt sind wir aktuell Anwälte aus fünf unterschiedlichen Staaten auf einer Seite, die man da findet. Ja, das heißt, man arbeitet immer mit Menschen aus anderen Kulturen zusammen.

[05:26] Marc Ohrendorf:

Woher wusstest du damals, dass du das machen willst? Hattest du irgendwie einen, hattest du Eltern, die was in dem Bereich gemacht haben? Hattest du einen Onkel, der irgendwas da gemacht hat oder war das, kam das dir, ist das dir einfach zugeflogen?

[05:36] Arne Fuchs:

Tatsächlich ein Herausfinden, was ich gerne mag, was mich fasziniert. Ich habe ein Auslandsschuljahr gemacht, habe das elfte Jahr in den USA verbracht. Auch da, das war für mich sehr, sehr früh klar, dass ich das gerne machen wollte. Ja, geprägt sicherlich durch wieder unterschiedliche Faktoren, einen Drang, eine neue Kultur kennenzulernen, es zu entdecken, das war damals noch wesentlich unbekannter, als es heute ist. Ja, war viel, viele Einblicke aus den USA, die man hatte, waren aus dem Fernsehen oder aus Erzählungen von Freunden, Bekannten, die dort waren. Ja, ganz simple Sachen. Wenn man sich jetzt hier anguckt, welche Unternehmen sind heute in Deutschland vor Ort, die es damals hier schlichtweg nicht gab. Kultureller Aspekt, der American Football, wir haben jetzt die NFL, die in Frankfurt spielt, gab es damals nicht. Das war alles sehr US-amerikanisch geprägt. Also auch da so ein bisschen entdecken wollen, kennenzulernen wollen, die Kultur verstehen wollen. Sprachen zu durchdringen, vielleicht auch nicht nur auf der Schulebene, sondern wirklich mit allem kulturellen Verständnis, das dazu erforderlich ist, um eine Sprache wirklich zu verstehen und zu sprechen.

[06:47] Marc Ohrendorf:

Das fandst du einfach spannend?

[06:48] Arne Fuchs:

Fand ich einfach spannend, genau.

[06:49] Marc Ohrendorf:

Dann ganz kurz die Zeit zwischen diesem das fand ich spannend und dem, hey, ich bin jetzt Anwalt. Wo hast du studiert? Wo hast du Reff gemacht, nur dass man das einmal so ein bisschen zuordnen kann?

[07:00] Arne Fuchs:

Ich habe Ich habe an der Universität Augsburg studiert, war damals auch, ich plane sehr gerne, eine ganz bewusste Wahl schon vor diesem Hintergrund, ich möchte gerne eine völkerrechtliche Ausbildung. Die Universität Augsburg hat einen fantastischen völkerrechtlichen Schwerpunkt, hat sehr gute Sprachenprogramme. Es gibt, das war für mich ein ganz, ganz wichtiger Faktor, ein Austauschprogramm mit US-Unis. Sodass man schon während des Studiums im völkerrechtlichen Schwerpunkt an eine von damals waren es fünf Partneruniversitäten in den USA studieren kann. Mit dabei war die George Washington University in Washington D.C., was natürlich auch wieder mich sehr abgeholt hat. Das ist auch eine Uni mit fantastischem völkerrechtlichen Programmen. Es unterrichten da ehemalige IGH-Richterinnen, Inter-American Court for Human Rights, ein Richter am Iran-United-States-Claims-Tribunal. Also wirklich ein Programm, das seinesgleichen sucht, wenn man Völkerrecht und Streitbeilegung miteinander kombinieren möchte. Dazu natürlich Washington DC als Stadt, die politisch sehr viel zu bieten hat, bei der regelmäßig hochrangige Vertreter unterschiedlichster Staaten vor Ort sind, bei dem man alleine über eine schier endlose Reihe von Lunch-Veranstaltungen, Brown-Bag-Lunches, Zugang zu Regnern, zu Personen hat, die man sonst nicht irgendwie greifbar hat. Das hatte ich tatsächlich dann schon bei der Auswahl gesehen, dass das möglich ist. Das waren natürlich begrenzte Plätze, aber war ein ganz wichtiger Punkt für mich. Bin dann nach Augsburg gegangen, habe da studiert, habe dann auch den Platz an der George Washington University bekommen. Also im Studium ein Auslandssemester da gemacht und das Programm ist wirklich wunderschön. Man kann dieses Auslandssemester an der Universität machen und hatte damals zwei Optionen, wie es damit weitergeht. Entweder man kann ganz normal zurück nach Augsburg kommen, das Studium weitermachen. Es gab dann ein Summer-Programm, bei dem Studenten, Professoren anderer Universitäten weltweit nach Augsburg kommen. Man kann das mitmachen und könnte damit dann so den Master, den man ja angefangen hat, das erste Semester an der Partneruniversität in den USA gemacht hat, in Augsburg zu Ende bringen und so ein Joint-Degree-LLM am Ende bekommen, unter der aufschiebenden Bedingung des Bestehens des ersten Staatsexams.

[09:34] Marc Ohrendorf:

Eigentlich ganz clever.

[09:35] Arne Fuchs:

Absolut. Und damals einmalig. Die anderen Universitäten waren bei mir ebenso die üblichen Verdächtigen. Heidelberg, Freiburg, Passau, die Bucerius, alles fantastische Unis mit fantastischen Sprachenprogrammen auch. Auch Augsburg ist deswegen, oder Augsburg ist gerade wegen dieses Programms bei mir aber ganz oben auf der Liste gelandet, ein Austausch auch mit einer US-Uni und mit diesem Setup des LLM hatte ansonsten noch die Bucerius von den anderen keine. Also Erasmus innerhalb Europas natürlich viel, auch ein paar andere Partneruniversitäten, aber in dieser Ausprägung nicht. Oder als zweite Alternative konnte man einfach ganz normal zu Ende studieren und dann nach dem Examen zurückgehen an die George Washington University und da dann die zweite Hälfte des LLM ganz normal vor Ort machen. Das habe ich letztlich dann auch so gemacht. Das heißt, ich war später noch einmal an der George Washington University. Das habe ich nach dem zweiten Examen gemacht. Ich glaube, heute ist es sogar so, dass man direkt im deutschen Studium schon das zweite Semester machen kann. Also, dass man das ganze Jahr da bleibt. Die Möglichkeit gab es bei mir damals noch nicht. Das ist natürlich noch viel schöner. Also, jeder, der sich überlegt, irgendwas in diese Richtung zu machen, dem lege ich doch nahe, sich dieses Programm einmal anzugucken.

[11:02] Marc Ohrendorf:

Und Referendariat dann wo?

[11:32] Arne Fuchs:

Dann aber sicherlich in Frankfurt konzentriert. Es gibt hier auch an der Universität noch so eine Zusatzqualifikation für internationale Schiedsverfahren. Das hatte ich gesehen, fand ich interessant. Das habe ich dann begleitend zum Prof. Ayad noch gemacht. Ich hatte mir überlegt, wie ich die Station legen kann. Da hat ja auch jedes Bundesland immer unterschiedliche Vorgaben. Wenn ich meine Anwaltstation hier mache, dann kann ich die Wahlstation machen, in einem anderen Bundesland machen oder das Zusammenspiel zwischen Verwaltungsstationen und Wahlstationen, wo es bestimmte Einschränkungen gibt. Auch das hat hier für mich gepasst, dass ich gesagt habe, ich habe hier eine Kanzlei, bei der ich gerne meine Anwaltstation machen möchte, die in diesem Bereich tätig ist. Ich möchte gleichsam aber auch in der Wahlstation. Was machen da war ich letztlich in Berlin beim Bundeswirtschaftsministerium in der Abteilung, die die Bundesrepublik Deutschland und die Länder vor dem EuGH und dem Europäischen Gerichtshof für Menschenrechte vertritt, sodass ich das auch sehr gut darstellen könnte und alle Erfahrungen, alle Einblicke, die ich gerne erhalten wollte, hier für mich umsetzen konnte.

[12:44] Marc Ohrendorf:

Ich muss das mal kurz einordnen, weil wir haben ja schon relativ viel zum Thema Schiedsrecht gemacht. Wir haben ja schon relativ viel zum Thema Völkerstrafrecht gemacht. Bevor wir jetzt sozusagen auf eines deiner Themen, nämlich Investitionsschutzrecht zu sprechen kommen. Die Branche ist im wahrsten Sinne des Wortes klein. Ich lehne mich hier gerade bei euch aus dem Fenster und ich sehe sozusagen unter uns irgendwo das Büro der Kollegin, die hier schon öfters zu Gast war zum Thema, ich sag mal, Commercial Arbitration hauptsächlich. Wer also da unser Schiedsrechtsspezial gehört hat, weiß da schon so ein kleines bisschen Bescheid. Dann würde ich mal kurz das einordnen in Zusammenhang mit, ich glaube, Folge 19 mit Frau Belser, eine Professorin aus der Schweiz, eine der übrigens massiv unterschätzten Folgen hier im Podcast. Wenn ihr die nicht gehört habt, hört da mal rein. Leider ist die Tonqualität damals noch nicht ganz so gut gewesen wie heute. Die geht in Krisenstaaten und schreibt da die Verfassung. Auch total spannend. Und dann haben wir natürlich hier schon ziemlich viel gemacht zum Thema Völkerstrafrecht, unter anderem mit einer Kollegin aus Berlin, die da sehr aktiv ist, verlinken wir euch auch nochmal in den Shownotes. Jetzt aber zurück sozusagen zu deinem konkreten Thema. Wir fangen mal mit einem deiner Themen an, nämlich dem Investitionsschutzrecht. Also die Grundlagen, was ist das?

[14:04] Arne Fuchs:

Um das Investitionsschutzrecht zu verstehen, muss man sich einmal vor Augen führen, wie Auslandsinvestitionen ablaufen. In dem Moment, in dem eine Auslandsinvestition getätigt wird, sind sich immer alle Parteien einig, dass das eine gute Sache ist.

[14:20] Marc Ohrendorf:

Wir machen das mal konkret. Wir sagen mal, ein Unternehmen, ich nehme jetzt irgendein zufälliges Land aus Schweden, investiert in Südafrika. Ist eine Auslandsinvestition aus schwedischer Sicht.

[14:32] Arne Fuchs:

Genau.

[14:32] Marc Ohrendorf:

Ja, okay.

[14:33] Arne Fuchs:

Dass der Investor, das Unternehmen, möchte Zugang zu einem neuen Markt, Zugang zu Rohstoffen, hat seine Motivation dafür, mit diesem Projekt voranzuschreiten. Der Gaststaat möchte die Investition des ausländischen Investors. Der möchte das Know-how, der möchte die Arbeitsplätze, der möchte die Steuereinnahmen. Aber der Gaststaat kann grundsätzlich ja entscheiden, ob er einen Ausländer zulässt, ob er einem Ausländer Zugang zu dem nationalen Markt gewährt. Das heißt zwangsläufig sind die Interessen in diesem Moment aligned. Nein, Investitionen erfordern oft am Anfang eine sehr hohe Investitionssumme, gerade wenn man sich den Energiebereich anguckt. Alles, was mit Rohstoffen zu tun hat, große Infrastrukturprojekte. Da wird am Anfang wahnsinnig viel Geld in die Hand genommen, das sich dann über eine lange Laufzeit, ja oft 10, 20, 30 Jahre amortisiert und zu einem profitablen Investment werden. Das Problem entsteht dann, wenn zehn Jahre später irgendetwas Unvorhergesehenes passiert. Das kann ein politischer Wechsel sein. Sagen wir, es kommt ein Diktator an die Macht, der guckt sich um, hat eine politische Agenda, bei der er... Die Ausländer einen bestimmten Industriezweig enteignet. Das kann eine formale Enteignung sein, dass ich wirklich den rechtlichen Titel entziehe. Das können kreative Maßnahmen sein, bei denen ich den Wert der Investition abschöpfe, ohne formal zu enteignen. Als ausländischer Investor kann ich gegen diese Maßnahmen dann grundsätzlich vor den nationalen Gerichten des Gaststaats unter dem Recht des Gaststaats vorgehen. Das heißt, ich verklage den Gaststaat vor dessen Gerichten unter dessen Recht. Das an sich wird selbst im Idealfall sicherlich beim ausländischen Investor ein Fragezeichen hinterlassen, ob das Verfahren jetzt wirklich fair war.

[16:45] Marc Ohrendorf:

Das hängt ja auch so ein bisschen vom Staat ab. Also idealerweise ist es natürlich total objektiv. Ich würde selbst sagen, in der besten Demokratie der Welt ist es nicht unbedingt in Reihenform immer so, wie man es gerne hätte.

[16:58] Arne Fuchs:

Das ist ganz genau der Punkt.

[16:59] Marc Ohrendorf:

Genau, also wir haben da ein Problem.

[17:01] Arne Fuchs:

Ich nehme ein Land, wo ich sage, das ist über jeden Zweifel erhaben. Als Ausländer, wenn ich so vorgehen muss gegen den Staat unter dessen Recht, vor dessen Gerichten, dann habe ich im Zweifel ein ungutes Bauchgefühl. Ja. Zudem kann der Staat beide dieser Komponenten beeinflussen. Der Staat kann sein nationales Recht einseitig ändern. Der Staat kann auch seine Gerichte einseitig beeinflussen. Auch das sehen wir in Ländern, die uns sehr nahe stehen. Man muss zum Beispiel nur an Polen denken und die Verfahren, die da von der Kommission eingeleitet sind, wegen der Einflussnahme auf die polnischen Gerichte. In anderen Staaten kann es auch schlichtweg gefährlich sein, den Staat zu verklagen, weil Weil sich Staaten an sich aber doch einig waren, dass ausländische Investitionen eine gute Sache sind, sind sie dazu übergegangen, völkerrechtliche Abkommen zu schließen. Das sind Verträge zwischen den beiden Staaten, in denen sich die Staaten auf völkerrechtlicher Ebene gegenseitig versprechen, die Investoren des jeweils anderen Staates auf ihrem Hoheitsgebiet im Einklang mit rechtsstaatlichen Mindestgrundsätzen zu behandeln. Das sind alles Sachen, die wir hier aus der Verfassungsrechtsvorlesung kennen. Also Vertrauenschutz, Verhältnismäßigkeit. Der Staat darf den Aussender enteignen. Wenn er das macht, dann muss er aber eine angemessene Entschädigung zahlen, die muss frei konvertierbar sein. Diskriminierungsverbot, Maisbegünstigung, also wirklich ganz grundlegende Mindeststandards, die aber ein Mindestmaß an Stabilität für die ausländische Investition und für den ausländischen Investor garantieren. Und dadurch, dass diese Versprechen, diese Rechtsstandards auf völkerrechtlicher Ebene verankert sind, sind sie der einseitigen Rechtsetzungsbefugnis und Änderungsbefugnis des Gaststaats entzogen.

[18:55] Marc Ohrendorf:

Das bedeutet, in dem Fall könnte der Investor klagen, meistens aber ja dann in Anführungszeichen nur auf Schadensersatz. Das mag ihn wirtschaftlich gleichstellen, aber sozusagen dieser völkerrechtliche Vertrag, der hemmt natürlich nicht die Entwicklung in dem Land. Das Land ist natürlich trotzdem souverän und kann erstmal machen, muss dann aber womöglich wegen dieser entsprechenden Abkommen dafür auch haften.

[19:19] Arne Fuchs:

Genau, das sind zwei ganz wichtige Punkte. Damit haben wir jetzt die Frage des materiellen Rechts gelöst auf völkerrechtlicher Ebene. Bleibt noch die Frage der Rechtsdurchsetzung. Ich bleibe im Grundsatz dabei, ich muss vor die Gerichte des Gaststaats ziehen, vor nationale Gerichte. Diese völkerrechtlichen Abkommen sehen deswegen im Regelfall auch noch vor, dass der Investor die Rechte aus diesem völkerrechtlichen Abkommen direkt in einem internationalen Schiedsverfahren durchsetzt.

[19:46] Marc Ohrendorf:

Exit, Stichwort.

[19:48] Arne Fuchs:

Exit ist eine Institution, die in diesem Zusammenhang oft Verfahren betreut. Exit ist eine Schiedsinstanz, die extra von Staaten für Streitigkeiten mit ausländischen Investoren gegründet wurde. Als Staat habe ich immer besondere Anforderungen, wenn ich in einen Prozess verwickelt bin. Ja, deswegen haben die sich da zusammengetan, haben eine eigene Prozessordnung sozusagen geschaffen. Ja, ist auch eine komplett völkerrechtliche Organisation, also und Exit existiert als Teil der Weltbankgruppe. Ganz interessant, ICSID ist physisch in Washington D.C. angesiedelt, wird deshalb in der Presse auch gerne mal sein amerikanisches Schiedsgericht betitelt, ist aber falsch. Das ist lediglich der physische Sitz der Büros. ICSID ist eine internationale Organisation von Staaten gegründet, also hat nichts weiter mit den USA zu tun, außer dass da die Büros sind.

[20:44] Marc Ohrendorf:

Das ist so ein bisschen wie wenn du sagen würdest, die UN-Vollversammlung in New York ist ein US-amerikanischer Raum. Genau.

[20:51] Arne Fuchs:

Oder der internationale Seegerichtshof in Hamburg, eine deutsche Einrichtung. Das heißt, du hast einen völkerrechtlichen Streitbelegungsmechanismus, sodass du auch diese Einflussnahmemöglichkeit eliminiert hast, um ein neutrales Forum für die Streitbelegung zu schaffen. Wenn man dann zu deinem Punkt zurückkommt, worum geht es in diesem Verfahren, dann ist ganz wichtig hervorzuheben und zu bestätigen, was du gerade gesagt hast. Es geht nicht darum ..., ob diese Maßnahme Bestand haben kann. Die staatliche Souveränität bleibt insoweit immer unangegriffen. Ein Exit-Schiedsgericht kann keine Entscheidung eines souveränen Staates aufheben, keine parlamentarische Entscheidung für nichtig erklären. Das heißt, das Schiedsgericht guckt, ist diese Maßnahme mit den völkerrechtlichen Rechtsgrundsätzen, die in den Abkommen vereinbart sind, vereinbar und wenn nicht, Schadensersatz zu sprechen. Das ist am Ende die souveränitätsschonendste Art, so einen Konflikt zu lösen.

[21:57] Marc Ohrendorf:

Gut, machen wir das mal ein kleines bisschen konkreter. Ich bin ja ein Freund von konkreten Fallbeispielen hier im Podcast. Die Stammhörer wissen das. Ich habe ein bisschen im Vorfeld recherchiert. Insofern musst du jetzt nicht über dein eigenes Mandat von dir aus berichten. Ich spreche dich da einfach mal drauf an. Du hast nämlich unter anderem die Bundesrepublik Deutschland im Vattenfallverfahren vertreten. Ich erinnere mich grob, Atomausstieg ist da so ein Stichwort. Aber worum ging es denn da genau?

[22:23] Arne Fuchs:

Also ich kann natürlich auch, wenn du mich darauf ansprichst, Nicht wirklich über die Mandate reden, die unterliegen auch weiterhin der Vertraulichkeit. Ich glaube beim Vattenfallverfahren, was auch öffentlich bekannt ist, da ging es damals um den beschleunigten Atomausstieg nach dem verheerenden Unfall in Fukushima.

[22:46] Marc Ohrendorf:

Also auf gut Deutsch, Vattenfall hatte irgendwann mal Investitionen in Deutschland getätigt, hatte hier Atomkraftwerke gebaut. Und dann hat die Bundesregierung beschlossen, wir leiten den Atomausstieg ein und daraufhin hat Vattenfall gesagt, ja Moment mal, was ist denn mit unseren Investitionen, wir haben doch auf einen anderen Zeitraum geplant. Das ist sozusagen die Grundkonstellation, weshalb dann geklagt wurde.

[23:09] Arne Fuchs:

Vielleicht wenn wir das einmal auch auf einen anderen Sachverhalt übertragen können, der sich heute ganz aktuell stellt. Wir sind in der Energiewende. Nimm den Kohleausstieg. Die Frage, die sich abstrakt generell völkerrechtlich in diesen Situationen immer stellt, ist die der Ausgestaltung. Also ich bin ein ausländischer Investor, ich investiere in einen Staat, ich nehme sehr viel Geld in die Hand, um ein Kraftwerk, ein Kohlekraftwerk aufzubauen und dann ergibt sich, was ich eingangs gesagt hatte, zehn Jahre später eine Änderung. Diesmal kommt kein Diktator an die Macht und enteignet, sondern es gibt einen politischen Wechsel. Es kommt vielleicht einfach eine andere Partei an die Macht oder auch eine allgemeine Erkenntnis, dass man Kohle als Energieträger nicht mehr verwenden möchte und der Staat erlässt Regulierungen, die den Betrieb von Kohlekraftwerken untersagen. Dann guckt man sich jetzt Investitionsschutzrecht an. Ist diese Entscheidung und vor allen Dingen deren Umsetzung vereinbar mit den Versprechen, die auf völkerrechtlicher Ebene getätigt wurden? Also Vertrauensschutz. Da gibt es keine allgemeingültige Aussage, sondern man wird sich angucken, hat der Staat Zusagen gemacht an den Investor, wie lange er ein bestimmtes Kraftwerk betreiben darf. Hat der Staat Zusagen? Über Nacht den Vorhang fallen lassen und gesagt, du darfst jetzt nicht mehr weiter betreiben oder sieht der Staat irgendwie einen gestaffelten Ausstieg vor?

[24:44] Marc Ohrendorf:

Also ich sag mal, wenn man jetzt heute sagen würde, wir haben jetzt irgendwie Ende 23, spätestens seit dem Überfall Russlands auf die Ukraine haben wir in Deutschland irgendwie ausgerufen, wir müssen alles nachhaltig im Energiesektor irgendwie hinkriegen, mittelfristig jedenfalls. Als wenn man jetzt heute sagen würde, okay, komm, mal abgesehen davon, dass man dafür Genehmigungen braucht, wir bauen jetzt irgendwie noch ein Kohlekraftwerk als ausländischer Investor in Deutschland. Dann in drei Jahren zu sagen, hä, warum darf ich denn jetzt mit meinem Kohlekraftwerk nicht noch 30, wo wir schon den Kohleausstieg auch beschlossen haben. Oder nicht in drei Jahren, sondern in, ja jetzt zwölf glaube ich sind es gerade. Das ist irgendwie No-Brainer sozusagen, um mal ein krasses Gegenbeispiel zu bilden. Da gäbe es dann keinen Vertrauensschutz.

[25:29] Arne Fuchs:

Also das rechtliche Konstrukt ist oft das Fair and Equitable Treatment, also faire und gerechte Behandlung. Davon ist Vertrauensschutz ein ganz wesentlicher Aspekt und dafür ist natürlich ganz entscheidend, wie ist denn die rechtliche und politische Lage in dem Moment, in der ich als ausländischer Investor entscheide, in einem Land zu investieren. Gehe ich da rein, wenn bekannt ist, dass ein Ausstieg bevorsteht, habe ich sicherlich keinen Ansatzpunkt für Vertrauensschutz. Gehe ich in ein Land, wenn ich weiß, dass eine Technologie sehr kontrovers diskutiert wird, kann man das schon wieder differenzierter betrachten. Gehe ich in ein Land, ich weiß, dass das kontrovers ist oder dass ein Ausstieg bevorsteht und verhandle ganz speziell mit der Regierung und sage, du, ihr braucht mich doch jetzt im Moment, aber ich habe diese Bedenken, könnt ihr mir zusichern, dass ich für die nächsten 20 Jahre auch mein Kraftwerk betreiben kann, ist das wieder eine andere Sache. Also ich muss mir immer den konkreten Sachverhalt angucken und dann rechtlich beurteilen.

[26:28] Marc Ohrendorf:

Und die Verfahren immer jetzt ein bisschen auf deine anwaltliche Arbeit mehr zugeschnitten. Das war jetzt auch die politische und die globale Ebene. Gehen wir mal ein bisschen darauf ein, wie das bei dir so abläuft. Die dauern ziemlich lang und die sind wahrscheinlich ziemlich komplex. Es geht ja auch um viel. Wie muss man sich das so vorstellen, so den internen Ablauf in deinem Team und auch was wie, wie sind bei dir so die Zyklen?

[26:50] Arne Fuchs:

Das schlägt ganz schön einen Bogen zu dem, was wir anfangs angefangen hatten, was mich so fasziniert an dieser Tätigkeit. Wenn du dir so ein Verfahren anguckst, dann kommt das zu mir, ganz egal eigentlich, ob es eine Streitigkeit zwischen Unternehmen ist oder ein völkerrechtliches Verfahren. Man wird mandatiert von dem General Counsel, von einem Regierungsvertreter, vom Vorstand Geschäftsführer. Und dann wird einem ja auch der Fall im Übrigen nicht auf einem Silbertablett präsentiert, sondern das ist gerade Teil der anwaltlichen Tätigkeit, das zu erarbeiten. Das heißt, als allererstes betreibt man Sachverhaltsaufklärung. Das ist ein bisschen wie Privatdetektiv spielen. Die Menschen, die dich mandatieren, die haben im seltensten Fall die relevanten Entscheidungen getroffen oder den Streit wirklich vor Ort mitgelebt. Das heißt, man klärt den Sachverhalt erst einmal auf, lässt sich Dokumente heraussuchen, unterhält sich mit den Menschen, die wirklich vor Ort waren, die eine Entscheidung auf politischer Ebene vorbereitet haben, die im wirtschaftlichen Bereich den Vertrag gemanagt haben, um den es geht, die dir wirklich erklären können, okay, was sind die Probleme, warum haben wir uns damals so verhalten, wie wir uns verhalten haben, was ist genau unsere Beschwerde gegenüber der Gegenseite. Man erschließt sich den Sachverhalt und entwickelt dann darauf aufbauend eine Fallstrategie. Das beinhaltet die Frage, haben wir überhaupt einen Fall? Lohnt es sich, diese Forderung streitig durchzusetzen bzw. Abzuwehren? Oder ist es vielleicht besser, wir probieren hier eine einvernehmliche Lösung zu finden? Wenn man in ein schreitiges Verfahren geht, wie präsentiert man diesen Fall am besten? Was sind unsere starken Argumente, was sind unsere schwachen, wie können wir den Narrative shapen, sowohl im Verfahren als gerade auch in diesem völkerrechtlichen Bereich, im öffentlichen Diskurs? Das sind ja oft hochbrisante politische Themen, bei denen man auch ein gewisses Public Relations Management betreiben muss, sowohl auf Seiten des Staates wie auf Seiten des Investors. Die Umsetzung in dem Verfahren, das Erstellen von Schriftsätze, die Advocacy in der mündlichen Verhandlung, Eröffnungspilots, Kreuzverhöre. Das sind alles die Sachen, die dann in diesem inneren internationalen Umfeld geschehen. Man arbeitet in unterschiedlichen Sprachen, mit unterschiedlichen nationalen Rechtsordnungen. Man muss sich immer überlegen, wie kommt mein Argument am besten bei der Gegenseite, beziehungsweise beim Schiedsgericht an, in sprachlicher Hinsicht, in rechtlicher Hinsicht Und auch vor dem Hintergrund deren unterschiedlicher kultureller Prägung. Wir arbeiten dabei im täglichen in einem Kernteam zusammen, das genau diese Internationalität auch widerspiegelt. Ich hatte es am Anfang schon gesagt, wir haben fünf verschiedene Nationalitäten alleine hier im Kernteam in Frankfurt. Ich habe eine italienisch-französisch qualifizierte Juristin, eine dänisch-US-qualifizierte Juristin, eine chinesische Juristin. Mitte des Monats kommt eine schwedisch-australisch qualifizierte Juristin zu uns. Das heißt, auch unser tägliches Arbeiten ist sehr bunt, sehr kulturell. Weil wir sind von der Struktur sehr flach. Es wird am Ende wahrscheinlich fast jede Kanzlei hier bei dir sagen, flache Hierarchien haben wir immer. Was bedeutet das bei uns ganz real in den Arbeitsabläufen? Wir haben keine Aufteilung, dass irgendwie der Trainee oder Referendar nur Aufsätze schreibt, nur zu einem bestimmten Thema recherchiert, daraus ein Memo macht. Gibt das Memo dann weiter an den First- oder Second-Year-Associate, die verarbeitet das, prüft das, gibt es an die Senior-Associate. Die dann einen Entwurf für einen Schriftsatzteil erstellt. Das geht dann hoch an die Partnerin oder den Partner. Sondern wir arbeiten sehr eigenverantwortlich, dass jeder, und das schließt auch Referendare, wir haben oft Trainees, also das ausländische Äquivalent bei uns mit ein, jeder möglichst eigenverantwortlich an einem Teil Start to Finish arbeitet. Das heißt, auch als Referendar oder als First Year Associate mache ich natürlich auch die Research und mache ich auch andere Arbeit an Veröffentlichungen oder sonstigen BD-Projekten, die wir machen. Aber ich bin ein integraler Bestandteil des Teams für den Verfahrensschritt, der gerade ansteht. Wenn es ein Schriftsatz ist, dann ist es ein bestimmter Teil des Schriftsatzes, in dem man sich einarbeitet, bei dem man den ersten Entwurf macht, der dann besprochen wird mit anderen, den zweiten Entwurf bis am Ende, idealerweise die Person auch diesen Teil, wie er sich letztlich im Schriftsatz wiederfindet, verantwortet. Das ist die Vorbereitung bei der mündlichen Verhandlung genauso. Eine Person, die das Kreuzverhör einer bestimmten Person vorbereitet, nicht nur die erste Research macht, sondern wirklich den ganzen Lifecycle der Task, wie sie gerade ansteht, mitbetreut.

[32:04] Marc Ohrendorf:

Abschließende Frage, was ist dir denn wichtig, wenn man das jetzt hier gehört hat? Ich frage das in fast jeder Folge und es ist trotzdem immer so, dass doch unterschiedliche Gewichtungen auch einfach existieren. Was ist dir wichtig bei jungen Menschen, die bei dir im Team, sagen wir mal als Referendar oder Vimy, das sind so die meisten, die hier irgendwie zuhören jedenfalls. Anfangen möchten oder sich einfach mal dir vorstellen möchten, dich mal kennenlernen möchten?

[32:29] Arne Fuchs:

Leidenschaft, ganz klar.

[32:31] Marc Ohrendorf:

Auf gut Deutsch, ich übersetze das mal. Man muss Bock haben auf das, was man da tut. Das sind jetzt meine Worte, nicht deine. Aber das ist meistens das, was Leute mit Leidenschaft meinen. Also man muss für das brennen, was man tut.

[32:43] Arne Fuchs:

Das Funkeln in den Augen. Ich will mich mit dir unterhalten und wir sehen, du willst das in der Sache machen. Es geht nicht um Reisen, um viel Geld verdienen, irgendeine andere Motivation, sondern das, was wir im täglichen Leben machen, das muss dich faszinieren. Das erklärt auch so ein bisschen den Tanz, den wir eingangs hatten. Was fasziniert mich daran? Es ist alles. Es ist jeder Aspekt daran. Das internationale Arbeiten, das Privatdetektivsein, den Umgang mit anderen Kulturen, die streitige Auseinandersetzung auf einer intellektuellen, auf einer rechtlichen Ebene. Dafür musst du glühen. Und dann kommt natürlich hinzu, dass du ein guter Jurist, eine gute Juristin sein musst. Das ist unabdingbar bei uns. Sprachliche Begabung. Wir haben unterschiedlichste Sprachen in den Verfahren. Verfahrenssprache ist meistens Englisch, manchmal Französisch, manchmal Spanisch. Aber da kommt man mit Englisch sehr gut zurecht. Aber dadurch, dass man ja die unterschiedlichsten Juridikationen als Parteien vertreten hat, gibt es Dokumente in unterschiedlichen Sprachen, gibt es Zeugen in unterschiedlichsten Sprachen. Eine unserer Mitarbeiterin ist arabische Muttersprachlerin. Wir haben gerade ein Verfahren gegen Ägypten. Da gibt es natürlich, also Ägypten als Staat, als Beklagte, die ägyptischen Dokumente, die herausgegeben werden, die sind natürlich nicht auf Englisch. Das heißt, die müssen in der Muttersprache gesichtet werden. Es bedarf des kulturellen Verständnisses dafür, wie Abläufe in der ägyptischen Regierung funktionieren. Für Verhandlungen, um eine gütliche Einigung möglicherweise erzielen zu können und auch, um die Vorgänge zu verstehen, um die es in dem Streit geht. Also das ein ganz wichtiger Punkt, neben der Begeisterung da ein sprachliches Geist und auch ein menschliches Geist zu haben.

[34:43] Marc Ohrendorf:

Vielen herzlichen Dank Arne, dass du hier heute einen Einblick in dieses wirklich spannende Rechtsgebiet gegeben hast.

[34:49] Arne Fuchs:

Vielen Dank dir. Tschüss.

[Zum Arbeitgeberprofil von Ashurst LLP](#)

